

**Этапы создания Агентства:**

**Этап 1** – Подготовительный – нужен для подготовки быстрого старта Агентства и планирования инвестиций на втором и третьем этапах. Основными мероприятиями этапа являются следующие:

1. Разработка и согласование бизнес-плана Агентства и лоббирование услуг Агентства в органах государственной власти, финансово-кредитных учреждениях, бизнес-инкубаторах, техно-парках и управляющих компаниях бизнес-центров (январь-февраль 2010 г.)
2. Подбор офиса с учетом задач Агентства в районе с высокой проходимостью и наличия крупных ВУЗов. Например: Сенная площадь, Большого Проспекта ПС, Гороховая улица, Московский и Измайловский пр-т в районе и 1- 4 Красноармейской улицы (январь-февраль 2010 г.).
3. Регистрация Агентства в форме ЗАО (февраль-март 2010 г.).
4. Утверждение штатного расписания Агентства, должностных инструкций и планов работ на пол-года и год (март 2010 г.).
5. Отбор сотрудников, их обучение (март 2010 г.).

Планируется, что Агентство будет состоять из персонала, разграниченного по следующим категориям:

- **Руководство Агентства:** директор Агентства, заместитель директора Агентства - директор по производству, заместитель директора Агентства - директор по развитию, директор по финансам.
- **Административно-технический персонал** обеспечивает текущую работу Агентства. Принципиально важным является ориентация на минимизацию штата за счет его взаимозаменяемости и решения задач временными рабочими группами.

Планируемый штат:

- сотрудники договорного отдела (в т.ч. с юридическим образованием),
  - методист-стандартизатор,
  - писатель рекламных и информационных текстов - редактор сайта,
  - специалист по ИТ – администратор внутренних информационных систем,
  - минимум 3 секретаря – оператора (с маркетинговым образованием),
  - бухгалтер,
  - специалист по кадровому делопроизводству.
- **Линейный персонал**, непосредственно осуществляющий работу по оказанию массовых услуг на основании договоров подряда и разовых контрактов. К линейному персоналу относятся: консультанты, преподаватели, бизнес-тренеры.

Финансирование этапа осуществляется за счет средств будущих акционеров.

Состав затрат:

1. Подготовка проектной документации (требования к помещениям и их расположению, штатное расписание и план по персоналу, должностные инструкции, перечень и стандарты оказания массовых услуг, типовые договора и т.п.).
2. Поиск помещений: для администрации Агентства и для оказания массовых услуг.
3. Подготовка и оформление учредительных документов и регистрация Агентства.
4. Проведение комплекса мероприятий по отбору и подготовке будущих сотрудников Агентства, в т.ч. дополнительное их обучение необходимым навыкам (в первую очередь взаимодействию друг с другом по стандартам Агентства и возможность взаимозамены).
5. Представительские расходы для создания благоприятной среды вокруг Агентства.

6. Постановка ТЗ и разработка специализированной информационной системы (CRM+ERP) взаимодействия с клиентами и линейным персоналом, сбора предложений и замечаний, их анализа.
7. Доработка КМБ минимум до 120 страниц осмысленного материала со вставками о деятельности Агентства, печать тиражем 2-3 тыс. экз.
8. Подготовка рекламных материалов и презентаций для массовой рекламы и прямого маркетинга.
9. Подготовка мероприятий прямого маркетинга: договора с клубами и ассоциациями о дружбе и сотрудничестве, выступление в ТПП СПб и ТПП ЛО.
10. Разработка маркетингового плана.
11. Согласование с заинтересованными комитетами Правительства Санкт-Петербурга социальных инициатив Агентства.

## **Этап 2 - Выход на рынок.**

Состав затрат:

1. Аренда помещений и его обустройство, техническое оснащение.
2. Зарплата персонала и хозяйственные расходы.
3. Массовая реклама в целевых СМИ.
4. Торжественная презентация книги «Курс молодого бойца» и услуг Агентства.
5. Презентация книги «Курс молодого бойца» и деятельности Агентства в массовых аудиториях: выступления в целевых клубах, на конференциях и заседаниях бизнес-ассоциаций, семинарах в книжных сетях.
6. Выработка стандартов оказания массовых услуг.
7. Представительские расходы для создания благоприятной среды вокруг Агентства.

**Этап 3 - Обеспечение безубыточности (акцент на оказание массовой услуги) – нужен для формирования ресурсной базы Агентства. Без него Агентство не сможет перейти на более доходные этапы, т.к. должно быть сформировано и «прикормлено» место, куда захотят приходить представители малого и среднего бизнеса за недорогим советом, консультацией, повышением квалификации за приемлемые деньги при гарантированно высоком качестве услуг.**

На этом этапе деятельность руководства Агентства и его административно-технического персонала нацелена на обеспечение этого гарантированно высокого качества (технологичности услуг). Эта деятельность состоит в контроле соблюдения линейным персоналом стандартов Агентства по оказанию массовых услуг, корректировки этих стандартов в сторону снижения себестоимости оказания услуг. Также это постоянный мониторинг спроса и доходности услуг для формирования их оптимального портфеля.

Благодаря этим механизмам «побочным и незаметным» эффектом третьего этапа будет создание базы интересных инноваций и персоналий, непосредственно их разрабатывающих и (или) ими владеющих. Указанная база является ресурсной основой пятого этапа создания Агентства.

Одновременно с этим формируется ресурсная база четвертого этапа – те предложения и замечания клиентов и линейного персонала (консультантов, бизнес-тренеров и преподавателей) по необходимым улучшениям технологий внедрения инноваций.

Состав затрат:

1. Реклама.
2. Арендная плата.
3. Зарплата персонала и хозяйственные расходы.
4. Оплата труда линейного персонала.

5. Подготовка административно-технического и линейного персонала Агентства для оказания корпоративных консалтинговых услуг.
6. Обучение персонала и формирование необходимой нормативно-правовой базы для участия Агентства в открытых конкурсах по гос.заказам.
7. Представительские расходы для создания благоприятной среды вокруг Агентства.
8. Постоянная подготовка кандидатов в линейный персонал (поясним, подготовка – бесплатно, сдача экзаменов – за деньги).
9. Создание организационных основ клуба руководителей успешных компаний при Агентстве.
10. Создание книжного интернет-магазина.

**Этап 4** - Получение гос.заказов необходим для вывода Агентства на новый качественный уровень прибыли путем его позиционирования в регионе, как управляющей компании для инновационных проектов. Целью этапа является признание стандартов управления и оказания услуг Агентства, как эталона для венчурных и инновационных компаний, желающих работать в Санкт-Петербурге.

Для формирования пула заказчиков инновационных проектов учреждается клуб руководителей успешных компаний.

Состав затрат:

1. Выделение финансовых резервов (заложенные суммы) для участия в конкурсах по гос.заказам.
2. Представительские расходы для создания благоприятной среды вокруг Агентства.
3. Постоянная подготовка кандидатов в линейный персонал (поясним, подготовка – бесплатно, сдача экзаменов – за деньги).
4. Оказание содействия ИнСУСС ГУАП в рамках партнерской программы в инициативной подготовке методических материалов для органов законодательной и исполнительной власти от имени (подготовка проектов технических заданий).
5. Презентация клуба руководителей успешных компаний при Агентстве.

**Этап 5** - Управление инновационными компаниями – является целевым этапом всего проекта и подразумевает в ходе реализации достижение нескольких эффектов, в т.ч.:

- а) поиск «под заказ» инноваций в технических и организационных сферах.
- б) «вписывание» найденных инноваций в бизнес-структуры Заказчика.
- в) развитие систем управления бизнес-структур заказчика для получения максимальных эффектов от внедрения организационных и технических инноваций.
- г) вложение в коммерческие перспективные патенты.
- д) выращивание на продажу коммерчески перспективных компаний.

Членство в клубе руководителей успешных компаний является «фильтром» для отбора заказчиков под инновации, которые будет искать Агентство.

Состав затрат:

1. Реклама.
2. Арендная плата.
3. Зарплата персонала и хозяйственные расходы.
4. Оплата труда линейного персонала.
5. Представительские расходы для создания благоприятной среды вокруг Агентства.
6. Постоянная подготовка кандидатов в линейный персонал (поясним, подготовка – бесплатно, сдача экзаменов – за деньги).
7. Подготовка менеджеров инвестиционных проектов «под заказ».

8. Отбор и специальная подготовка студентов «под ключ» для предприятий – партнеров.
9. Участие в международных конференциях по различным аспектам технических и организационных инноваций.